

Études techniques

Divers collaborateurs

Volume 54, Number 4, 1987

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1104539ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1104539ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

collaborateurs, D. (1987). Études techniques. *Assurances*, 54(4), 652–660.
<https://doi.org/10.7202/1104539ar>

Études techniques

par

divers collaborateurs

1 – Note au sujet de la police collective ou *subscription policy*⁽¹⁾

652

1. La police collective groupe deux ou plusieurs assureurs entre lesquels elle répartit le montant d'assurance souscrit sur la chose assurée.

2. La police contient une clause à l'effet que les assureurs intéressés sont individuellement, mais non solidairement responsables des sinistres. Un tableau indique la part de l'assurance souscrite par chaque assureur, avec l'entente que chacun paiera sa part du sinistre proportionnellement au pourcentage indiqué.

3. Certains affirment que, même s'il n'y a qu'une seule police, on y trouve autant de contrats que d'assureurs mentionnés, puisque chacun est responsable envers l'assuré du pourcentage qu'il a accepté.

Cette interprétation me paraît valable. Je crois, en effet, que s'il y a autant d'engagements ou contrats que d'assureurs, une seule police existe, cependant. À telle enseigne que si, à un moment donné, l'assuré poursuit chacun des assureurs intéressés en invoquant une ou plusieurs clauses de la police, il n'emploiera pas dix numéros de contrats, mais un seul, celui qui apparaît à la face de la police.

4. Si la pratique française est d'accord pour ne reconnaître qu'un seul contrat dans la police collective, il semble que la pratique anglaise, elle, reconnaît autant de contrats que d'assureurs. Dans le cas de Lloyd's en particulier, chacun des assureurs (*underwriting member*) doit théoriquement être poursuivi, si l'on a à s'en plaindre, par le truchement de l'*underwriting agent* qui représente le groupe. La police de Lloyd's, émise à Londres, mentionne, en effet, quels sont les groupes intéressés, dont chaque membre est responsable pour sa part et,

(1) Cette note n'engage que son auteur.

par conséquent, l'entente avec chacun d'eux correspond à un contrat. Voici un commentaire anglais du processus de Lloyd's London :

“Though each underwriter insures the whole amount of the loss, his undertaking, as expressed in the policy, limits his liability to the amount of his subscription. This liability is a several liability, not a joint liability or a joint and several liability ; and the policy is, in effect, not one contract, but a number of separate contracts, one with each underwriter, expressed upon the same piece of paper. His liability, therefore, under his own contract is not affected by a judgment obtained against any other underwriters who may have signed the same policy, or increased by their insolvency”.

653

Dans le cas du Canada, l'engagement de Lloyd's London peut faire l'objet de deux solutions, soit une police de Lloyd's London émise à Londres et portant un numéro différent de la police canadienne, soit une inscription à la police canadienne avec l'indication du montant total accepté par le représentant autorisé du ou des groupes de Lloyd's à Montréal, qui signe la police canadienne ainsi : « . . . en vertu du contrat numéro. . . . de Lloyd's London ». Dans le premier cas, on se trouverait non pas devant une police, comme il en est question précédemment, mais devant deux, avec autant de contrats ou d'ententes, si l'on veut, avec chacun des *underwriting members* intéressés. Par ailleurs, pour simplifier les choses, c'est-à-dire pour éviter que l'on soit forcé de poursuivre individuellement les membres de chaque groupe intéressé, Lloyd's a consenti qu'en cas de poursuite, son représentant officiel à Montréal, J.A. Madill, soit poursuivi au nom de chacun des *underwriting members* intéressés. Si je me rappelle bien, cette solution date de quelques années, au moment où Me Antonio Perrault avait menacé, au nom d'un de ses clients, de poursuivre chaque membre des *Lloyd's syndicates* intéressés, au nom de ses clients. Devant la menace d'une telle poursuite, le *Lloyd's Committee* avait imaginé la poursuite unique intentée au nom du procureur de Lloyd's London et de ses syndicats au Canada.



Il est intéressant de rappeler quelques souvenirs au sujet de la police collective. Les assureurs canadiens étaient opposés à en accepter l'idée, tant elle changeait leur technique centenaire. Jusque-là, en effet, chaque assureur d'un même risque émettait sa police, garantissant sa part englobée dans le montant total de l'assurance. Le prin-

cipe de la quotité individuelle restait sauf, avec la police dite *subscription policy*, mais elle exigeait une manière de procéder différente. Or, en assurance, à l'époque, la tradition était presque inébranlable. Certains courtiers astucieux posèrent alors la question : « 'Est-il exact qu'en Angleterre et en France, vous, assureurs anglais et américains, procédez ainsi ? » Comme il était impossible de le nier, puisque certain courtier avait rapporté d'Europe des polices-spécimens, on dut s'incliner. Et c'est ainsi que naquit la *subscription policy* canadienne avec ses caractéristiques et sa grande utilité, en faisant disparaître le nombre parfois très grand de polices individuelles. Dans la police collective, elles se trouvaient réunies, avec une responsabilité individuelle, mais non solidaire de chacun, suivant la condition posée par ses auteurs ; ce qui était la confirmation d'un très vieil état de choses.



Madame le juge Colas a donné une interprétation très personnelle à l'article 2585 du Code civil, dans la cause Sabau Construction Inc. c. Symons General Insurance Co. Si l'affaire n'avait pas été portée devant la Cour d'appel de Québec, d'après l'arrêt rendu, la compagnie d'assurance ayant souscrit 75% du risque aurait été forcée de payer le montant que le second assureur – responsable de 25% – était incapable de verser à l'assuré, par suite de sa mise en liquidation.

Nous nous étonnons de voir que les groupements d'assureurs ne soient pas immédiatement intervenus pour demander la clarification de l'article. En effet, en appliquant le raisonnement du juge Colas, on pourrait se trouver dans la situation absurde d'un assureur ayant souscrit 1% d'une assurance de \$1 million, c'est-à-dire \$10,000, soit forcé de payer, en plus de la somme acceptée par lui, l'insuffisance provenant de la faillite de l'assureur ayant accepté 99% du risque.

Nous ne pouvons blâmer le juge Colas de son interprétation, même si elle nous paraît fautive, dans le cas présent. Quoi qu'en pense la Cour d'appel, pour éviter tout malentendu, il serait très important, à notre avis, que le législateur change le texte. Et d'abord, il faudrait savoir exactement ce que l'on a dans l'esprit. Nous, assureurs, savons très bien que, depuis très longtemps, les règles du métier sont que chaque assureur doit payer la part souscrite par lui, in-

dividuellement et non solidairement, comme le précise la police collective qui a cours au Canada.

Nous ne voyons pas comment, au nom de la justice et du droit, on puisse demander à un assureur, qui a déterminé la part d'un sinistre qui lui reviendrait, de se porter caution de l'insuffisance, si les autres assureurs ou l'un d'eux faisaient faillite et étaient incapables de faire face à leur engagement. Accepter une somme maximale, avec une prime correspondante, doit être le plafond déterminé, aussi bien par la pratique que par la loi. Or, encore une fois, si l'article 2585 prête à confusion, il faudrait que les intéressés demandent au législateur d'apporter immédiatement les précisions nécessaires.

655

J. H.

II – Petite et moyenne entreprises

On emploie cette expression, mais bien peu de gens savent ce qu'elle veut dire exactement. Qu'est-ce, en effet, qu'une petite entreprise ? Qu'est-ce aussi qu'une moyenne entreprise ?

Au premier abord, la chose est très simple : la première comprend celle qui emploie un petit nombre d'ouvriers, qui a un matériel très simple et qui vit essentiellement de l'habileté et de l'ingéniosité de son personnel. Elle fabrique des choses peu compliquées ; elle est, au fond, au niveau de l'artisanat. Dans le commerce, il s'agit d'un magasin comprenant le patron seul ou le patron et quelques employés. Le chiffre d'affaires est limité, comme aussi les engagements, si la direction est assez prudente pour ne pas vider la caisse régulièrement et pour ne pas prendre des engagements qu'elle ne peut tenir. Souvent, l'entreprise travaille sous contrat pour une société qui fait faire certains objets ou certaines parties de sa fabrication à l'extérieur pour ne pas avoir à mettre d'autres capitaux dans l'entreprise. Certains patrons de ce groupe s'adressent, pour leur comptabilité, à du personnel temporaire ; bien peu font leur propre comptabilité car, pour la plupart, les patrons sont des gens d'instruction assez limitée, s'ils ont, par ailleurs, un flair ou une habileté manuelle qui leur permet de bien faire ce qu'ils font.

Dans l'ensemble, c'est une première étape qui sera franchie probablement avec la seconde génération plus instruite, plus ambitieuse et capable de conceptions plus élaborées.

Une petite entreprise passe dans le groupe de la moyenne entreprise quand son personnel augmente, quand il devient assez important pour que le travail soit réparti entre divers chefs de services, quand les moyens matériels de l'entreprise augmentent soit par la formation d'une société en commandite, soit par l'aide d'un associé qui apporte une préparation différente, qui ouvre des horizons et qui, de cette manière, obtient de la banque ou de quelque autre prêteur, l'aide financière voulue pour faciliter l'essor de l'entreprise.

656 Avec la moyenne entreprise, on aborde un champ d'action plus étendu. On se trouve généralement devant une véritable société, qui comprend des actionnaires (employés ou commanditaires) et surtout, on est devant une entreprise qui a des services multiples, une direction pouvant à la fois comprendre le patron lui-même et des gens de l'extérieur. Une moyenne entreprise a les caractéristiques suivantes :

- a) un personnel spécialisé et assez substantiel ;
- b) une production spécialisée ou tout au moins portant sur un petit nombre d'objets ;
- c) un certain capital ;
- d) des emprunts plus ou moins substantiels et prenant la forme d'un prêt bancaire, d'obligations. Si elle répond aux exigences des commissions de valeurs mobilières, l'entreprise pourra également avoir des actions inscrites en Bourse et bénéficiant, au moment de la souscription, d'une ristourne d'impôt valable, suivant l'importance de ses affaires et de son actif ;
- e) une aptitude à lutter contre la concurrence ;
- f) une possibilité d'expansion par fusion, achat, emprunt, augmentation du personnel et dynamisme.

Une entreprise d'importance moyenne pourra l'être en tenant compte soit du nombre relativement peu élevé de son personnel, soit de l'importance plus ou moins grande de ses affaires. On se trouvera parfois, cependant, devant des installations ayant coûté très cher, qui sont mécanisées au point d'exiger un personnel très réduit, tout en ayant une production d'une valeur considérable. C'est à ce moment-là que l'entreprise moyenne entrera dans la grande entreprise, même si, au premier abord, son personnel ne semble pas le justifier.

Tout cela est élémentaire, mais dans l'ensemble, l'expression *petite et moyenne entreprises* exclut celle où le personnel est considérable, comme aussi l'est l'importance des affaires traitées.

La grande entreprise n'entre pas nécessairement dans le groupe des multinationales. Elle garde son indépendance tant que les actionnaires n'ont pas cédé à l'appel des sirènes.



Récemment, on a présenté une définition de la P.M.E. québécoise. Il est intéressant d'en garder le tableau suivant, en guise d'exemple :

657

Définitions suggérées (secteur commercial et secteur des services)

Classe	Nombre d'employés	ou	Ventes	Type d'entreprises
I	Moins de 3		Moins de \$200,000	Artisanale
II	Moins de 10		Moins de \$1,000,000	Petite
III	Moins de 30		Plus de \$1,000,000	Moyenne
IV	Plus de 30		Moins de \$5,000,000 Plus de \$5,000,000	Grosse

Ce tableau⁽²⁾ fait suite à trois autres qui étudient la même question, sous le titre de l'actif, du type d'entreprises et du secteur de la fabrication. Nous avons retenu ici le tableau IV simplement pour montrer un exemple. Il ne faudrait pas y attacher une importance trop grande, cependant, étant donné l'importance relative de chaque élément, c'est-à-dire le nombre d'employés et les ventes. Par ailleurs, il montre bien les caractéristiques que nous nous sommes efforcés de signaler dans notre travail. Celui-ci doit être considéré comme une simple note destinée non pas à fixer des bornes, mais à donner des indications générales car, encore une fois, une entreprise peut avoir exigé des capitaux considérables, donné lieu à l'emploi d'un petit nombre d'employés et avoir une production considérable soit en nombre d'unités, soit en valeur.

⁽²⁾ Extrait de la brochure intitulée *La PME au Québec : situation et problèmes*, publiée par la Direction des communications, Ministère de l'Industrie et du Commerce.

III – De la dépréciation en matière d'informatique

Le matériel d'informatique entraîne des dépenses considérables

- a) à l'achat ;
- b) à l'usage ;
- c) à l'entretien.

658 Depuis quelques années, la tendance a été à la diminution de l'espace disponible et au coût. Malgré cela, il est évident que les appareils ont coûté et coûtent encore très cher, qu'ils perdent sinon entièrement, du moins partiellement leur utilité, au fur et à mesure qu'on en fait usage et qu'on les remplace par d'autres moins lourds, plus rapides et permettant de donner un rendement plus efficace.

La dépréciation doit tenir compte de ces divers facteurs. Dans quelle mesure ? C'est là que se pose le problème. On ne peut supprimer complètement la valeur, d'une année à l'autre, sous prétexte le que l'appareil peut être remplacé par un plus efficace, à moins qu'on le mette au rancart, tout en essayant de trouver à le vendre pour une somme très inférieure au prix initial. Dans ce cas-là évidemment, la dépréciation est facile à déterminer, puisqu'elle représente le coût, moins la rentrée. C'est à ce problème que notre collaborateur, M. Harry Richardson, s'attaque dans ce numéro de la Revue.

IV – L'UNCTAD et l'assurance

Aux Nations-Unies, il y a un organisme que l'on connaît couramment sous le nom d'UNCTAD ; ce qui veut dire *United Nations Conference on Trade and Development*. Au premier abord, on ne saisit pas exactement toute la portée du titre, étant donné que l'UNCTAD est censée se préoccuper du commerce international, mais aussi d'assurance et de réassurance. Il n'est pas dans notre intention de passer en revue toutes les initiatives de l'organisme. Notons simplement que celles-ci prennent surtout la forme d'études et de recommandations dans le domaine de l'assurance et de la réassurance dans les pays en voie de développement. Voici, cependant, comment on résume les principales initiatives du groupement dans le domaine qui nous intéresse particulièrement(3) :

(3) Il ne semble pas qu'il soit possible d'avoir un texte français, puisque nous l'avons demandé sans obtenir autre chose qu'une simple note rédigée en français.

‘The main topics studied include :

- a) Introduction of appropriate insurance legislation and supervision ;
- b) Investment of technical reserves of insurance concerns in the country where the premium arises ;
- c) The principle of local insurance for local risks ;
- d) Measures designed to improve the performance of insurance companies in developing countries ;
- e) Adaptation of insurance guarantees to the real needs of the country, taking into consideration its culture and socio-economic environment ;
- f) Reinsurance ;
- g) Co-operation in insurance among developing countries ;
- h) Insurance education and training ;
- i) Role of services in development process.’

659

Dans quelle mesure les initiatives de l’UNCTAD donnent-elles des résultats intéressants ? Nous ne sommes pas en mesure de répondre à cette question, mais il est évident que toute coopération internationale a une valeur, si les intéressés veulent bien s’entendre et coopérer. Or, malheureusement, l’entente est souvent difficile dans le domaine international, à moins que les intéressés le veuillent bien.

Pour nous, nous voulons nous contenter de ces quelques explications pour indiquer l’orientation, mais non pour en juger les effets que nous connaissons mal.

V – Les travaux de recherche à l’École des H.É.C. de Montréal

À l’occasion du soixante-quinzième anniversaire de l’École, on a fait paraître un certain nombre de travaux de recherche, oeuvres de diplômés ou de professeurs de l’École, seuls ou parfois aussi en collaboration avec des gens de l’extérieur. Qu’on juge de la variété des travaux par la liste suivante : “Time series analysis and econometric practice : an empirical assessment”, par Jacques Raynault ; “Vehicle routing with full loads”, par Jacques Desrosiers, Gilbert Laporte et François Soumis ; « La construction d’horaires de travail », par Gil-

bert Laporte et Yves Nobert ; « Choix d'une typologie et d'une méthode pour classifier les orientations stratégiques d'entreprises », par Marcel Côté et Pierre Dumas ; "Planning under uncertain and ambiguous conditions : the case of Air France", par Taïeb Hafsi et Howard Thomas ; "Structural configurations in the strategic apex of state-owned enterprises", par Taïeb Hafsi, Moses N. Kiggundu et Jan J. Jorgensen ; « L'État et l'entreprise en Amérique : la guerre de cent ans », par Taïeb Hafsi et Joseph L. Bower ; « Les entreprises à structure participative et l'information comptable : élaboration d'une typologie », par Vernet Félix, avec la collaboration de Pierre Toth ; "Sequencing punch operations in a FMS : a three-dimensional space-filling curve approach", par F. Chauny, A. Haurie, R. Loulou et E. Wagneur.

660

Trois choses nous frappent. Il y a là une grande variété de sujets, une spécialisation poussée à l'extrême et, dans certains cas, l'usage de l'anglais seulement : ce qui correspond à une tendance que l'on constate un peu partout, aussi bien en France qu'au Canada. L'auteur, en effet, sait très bien que, s'il écrit en anglais, il sera lu, tandis qu'il aura un public restreint, si sa recherche est exposée en français. Quoi faire pour concilier les deux points de vue ? Nous pensons que celui qui veut écrire en anglais devrait, à l'École des Hautes Études Commerciales en particulier, avoir également un texte en français. Quant à celui qui écrit en français, il devrait traduire ou faire traduire son texte en anglais ou tout au moins en donner un résumé substantiel dans l'autre langue. C'est doubler l'effort de rédaction, pensera-t-on. D'un autre côté, si on ne le fait pas, on va rapidement se trouver devant la situation que l'on constate en France, dans le milieu économique ou scientifique, et que le président de la République lui-même a présentée dans un discours prononcé à l'Académie française. La situation est grave, a-t-il dit. Il a raison. De notre côté, si nous nous réjouissons de l'effort intellectuel qui se fait à l'École des H.É.C. de Montréal en ce moment, nous souhaiterions qu'il soit complet, c'est-à-dire que les textes fassent l'objet de deux efforts parallèles.